

## ABSTRAK

Usaha jamur tiram “Kameumeut” adalah sebuah UMKM penghasil jamur tiram yang berlokasi di Desa Lebak Muncang Kecamatan Ciwidey, Bandung. Berdasarkan penelitian pada usaha jamur tiram “Kameumeut”, peneliti menemukan masalah dalam kegiatan perusahaan yaitu terjadinya fluktuasi penjualan dan laba produk jamur tiram dalam kurun waktu satu periode panen selama Februari - Juni 2018. Permasalahan tersebut diduga karena penurunan kuantitas penjualan dan fluktuasi harga jual yang cukup tajam sementara biaya yang dikeluarkan cenderung tetap.

Tujuan penelitian yang dilakukan adalah untuk menganalisis banyaknya unit dan nilai minimal penjualan usaha jamur tiram “Kameumeut” dalam keadaan mencapai *Break Even Point* untuk merencanakan laba yang diinginkan. Metode penelitian yang digunakan adalah metode kuantitatif. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah penelitian kepustakaan dan penelitian lapangan berupa observasi non partisipan dan wawancara terstruktur. Analisis data yang digunakan analisis *break even point* dengan metode persamaan, metode sederhana, metode grafis dan marjin kontribusi.

Berdasarkan data yang diperoleh dari hasil penelitian, penjualan produk jamur tiram dari bulan Februari - Juni 2018 telah melebihi *break even point*. Hal ini menunjukkan perusahaan tidak mengalami kerugian karena penjualan perusahaan mampu mencukupi biaya-biaya yang dikeluarkan serta perusahaan telah mendapatkan laba selama periode tersebut. Meskipun laba yang didapatkan bersifat fluktuatif dan menurun setiap bulannya. Hal tersebut dipengaruhi oleh faktor internal yakni volume penjualan dan biaya-biaya serta faktor eksternal diantaranya supplier, selera konsumen, pesaing dan kebijakan pemerintah.

Saran-saran yang dapat peneliti kemukakan yaitu perusahaan sebaiknya melakukan pencatatan laporan keuangan serta pemisahan antara keuangan perusahaan dengan keuangan pribadi, mengimplementasikan perhitungan *break even point* dengan membuat target penjualan dan laba, peningkatan kuantitas produksi yang efektif dan efisien, sumber daya manusia yang kompeten serta promosi dan distribusi pemasaran yang lebih luas dan kebijakan pemerintah menentukan harga minimum dan maksimum jamur tiram.

Kata Kunci: *Break even point*

## **ABSTRACT**

*The business of the oyster mushroom "Kameumeut" is an MSME producer of oyster mushrooms located in Lebak Muncang Village, Ciwidey District, Bandung. Based on research on the oyster mushroom business "Kameumeut", the researchers found a problem in the company's activities, namely the fluctuations in sales and profits of oyster mushroom products in one harvest period during February - June 2018. The problem was allegedly due to a decrease in sales quantity and fluctuations in selling prices sharply while the costs incurred tend to be fixed.*

*The purpose of the research was to analyze the number of units and the minimum value of sales of the "Kameumeut" oyster mushroom business in a state of reaching Break Even Point to plan the desired profit. The research method used is a quantitative method. The data collection technique used is library research and field research in the form of non-participant observation and structured interviews. Data analysis used break even point analysis with equation method, simple method, graphical method and contribution margin.*

*Based on data obtained from the results of the study, the sale of oyster mushroom products from February to June 2018 has exceeded the break even point. This shown that the company does not experience losses because the company's sales are able to meet the costs incurred and the company has been able to make a profit during that period. Although the profits obtained are volatile and decrease every month. This is influenced by internal factors, namely sales volume and costs and external factors including suppliers, consumer tastes, competitors and government policies.*

*Suggestions that researchers can put forward are companies should record financial statements as well as the separation between company finances and personal finances, implement break even point calculations by making sales and profit targets, increase production quantities effectively and efficiently, competent human resources and promotions and broader marketing distribution and government policies determine the minimum and maximum prices of oyster mushrooms.*

**Keywords:** *Break even point*

## **ABSTRAK**

Usaha supa tiram “Kameumeut” mangrupakeun salah sahiji UMKM supa tiram anu lokasina di Désa Lebak Muncang Kecamatan Ciwidey, Bandung. Dumasar kana panalungtikan di usaha supa tiram “Kameumeut”, panalungtik nemukeun pasualan dina kagiatan pausahaan nyaeta fluktuasi jujualan jeung bati prodak jamur tiram dina warsa panen salami sasih Februari - Juni 2018. Cukang lantaran eta pasualan turunna kuantitas jujualan jeung fluktuasi pangaos jual samentawis biaya anu dikeluarkeun tumetep.

Tujuan panalungtikan nu digarap nyaéta pikeun nganalisis lobana produksi nu dihasilkeun usaha supa tiram “Kameumeut” dina kaayaan nyumponan *Break Even Point* jeung pikeun ngauningakeun nilai jujualan minimal anu kudu dicumponan pausahaan pikeun rarancangan bati nu katampi. Metode atawa cara panalungtikan anu digunakeun nyaéta metode kuantitatif. Tehnik ngumpulkeun dilakonan katut panalungtikan kapustakaan jeung panalungtikan lapangan mangrupa panintenan non partisipan jeung wawancara ngastruktur. Nintenan analisis ngagunakeun analisis *break even point* mangrupa tehnik metode persamaan, metode sederhana jeung metode grafis sarta analisis margin kontribusi.

Dumasar kana data nu katarima tina hasil panalungtikan, jujualan salami sasih Februari-Juni 2018 parantos nyumponan *break even point*. Perkara ieu nunjukkeun yén pausahaan henteu rugi lantaran jujualan pausahaan bisa nyumponan biaya-biaya anu dikaluarkeun sarta pausahaan menangkeun bati salila periode ieu. Anapon bati nu dimenangkeun sipatna fluktuatif jeung nurun unggal sasihna. Hal ieu dipengaruhan ku faktor internal mangrupa jujualan jeung biaya-biaya, oge faktor eksternal antawisna supplier, pamentaann konsumen, pasaing jeung kabijakan pamarentah.

Saran-saran anu bisa diunggelkeun dina panalungtikan ieu nyaéta miharep pausahaan nyatetkeun laporan kauangan sarta misahkeun antawis kauangan pausahaan jeung kauangan pribadi, nerapkeun itungan *break even point* ku cara ngadamel target penjualan jeung bati, ningkatkeun kuantitas produksi anu efektif jeung efesien, pagawe nu kompeten sarta promosi jeung distribusi pamasaran nu leuwih luas ogé kabijakan pamarentah dina nangtoskeun pangaos minimeum jeung maksimeum supa tiram.

**Kecap Konci:** *Break even point*